

KÄRCHER

makes a difference

I only work
on my image

I work at
“full steam ahead”



ARE YOU A TRUE KÄRCHER TYPE?

Kärcher marktleider in reinigingssystemen, producten en diensten; vertegenwoordigt kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. Wij danken ons succes aan onze medewerkers, vanwege hun grote betrokkenheid met ons bedrijf en ons product.

Als familiebedrijf, met goed ontwikkelde zakelijke structuren, bieden wij uitzonderlijke carrièremogelijkheden. Interessante uitdagingen en mogelijkheden voor kennisoverdracht zorgen voor een fantastisch platform voor de individuele carrièreplanning en persoonlijke ontwikkeling.

Wij zoeken naar de betrokken medewerkers die teamwork waarderen en, samen met ons, kunnen leveren wat Kärcher speciaal maakt: altijd het beste doen, zonder uitzondering.

▶ Jouw contact

Kärcher B.V.
Afdeling HR
Brieltjenspolder 38
4921 PJ Made
Tel: +31 76 7501 700
E-mail: hr@nl.kaercher.com



Omdat buitengewone prestaties vragen om buitengewone mensen. Voor ons hoofdkantoor, gevestigd in Made, zoeken wij voor onze afdeling Industrial Solutions een

Account Manager Industrial Solutions

▶ Jouw taken zijn:

- Het opstellen van accountplannen en realiseren van de hieruit voortvloeiende doelstellingen voor de toegewezen doelgroep.
- Informeren van de betrokken afdelingen binnen de organisatie over gemaakte afspraken met de accounts.
- Rapporteren en vastleggen van de ondernomen activiteiten in het CRM-systeem.
- Het signaleren van ontwikkelingen in de markt en het vertalen van deze ontwikkelingen naar de wensen van de klant.
- Verantwoordelijk voor de realisatie van de vastgestelde doelstellingen ten aanzien van omzet en marge van het Professional assortiment bij de toegewezen accounts.
- Het verrichten van overige taken die in redelijkheid kunnen worden gevraagd.

▶ Wij bieden jou:

- Een vaste baan met flexibele werkuren.
- Een goed arbeidsvoorwaardenpakket met een collectieve pensioen regeling.
- Een inspirerende werkomgeving met ruimte voor flexibiliteit, vrijheid en eigen verantwoordelijkheid.
- Een unieke werkomgeving, met een goede woon-werk balans.
- Individuele ontwikkeling / trainingen en carrière mogelijkheden.

▶ Jouw profiel is:

- HBO werk- en denkniveau.
- B2B sales ervaring in een projectmatige omgeving is een must.
- Een netwerk binnen de dienstverlenende sector is een sterke pré (industriële sector).
- Je bent in staat om jouw klanten zich speciaal te laten voelen en bij jouw klanten het verschil te maken.
- In staat om door technisch inzicht de wensen en behoeften van klanten te vertalen naar commerciële kansen.
- Je bent gewend om te werken in een dynamische en groeiende omgeving.
- Je hebt een pioniersgeest en bent gericht op het uitbreiden van je netwerk (DMU).
- Het Kärcher (Sales) DNA is voor jou vanzelfsprekend.
- Toewijding, verantwoordelijkheid, discipline en passie & ambitie zijn voor jou dé drijfveren voor het leveren van een top performance.
- Je bent de trusted advisor!
- Kennis van Microsoft Office en CRM.
- Goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal, Duitse taal is een pré.

Stuur je motivatiebrief en CV naar de HR afdeling, onder vermelding van referentienummer: 2018-017.

**BE THE
DIFFERENCE**

www.kaercher.com/career